

個人投資家向け会社説明会 質疑応答(2022年2月)

高千穂交易株式会社
管理部

2022年2月下旬に個人投資家様向けの会社説明会をオンラインで実施いたしました。ご参加いただいた方から頂戴した主なご質問とその回答について、下記にまとめております。

Q1: 国際的な電子デバイスの供給不足に対する貴社への影響と、供給不足が常態化した場合の対策について教えてください。

A1: リードタイム(発注から納品までの期間)の長期化と、供給不足に伴う値上げによるコスト上昇という影響を受けています。供給不足が常態化した場合に備え、長期化したリードタイムに合わせてお客様からご注文をいただき、かなり先の納期の手配を行う対策を既に講じています。

Q2: 今後は投資を重視するということですが、どのような分野を想定されていますか？また投資することありきにならないために、どのような基準を設けていらっしゃいますか？

A2: 新中期経営計画期間で注力するサービスビジネス、特にクラウドサービスや将来のコア事業創造のための投資を想定しています。投資委員会を設置し、投資実行時・実行後の監督・審査・モニタリング機能を強化してまいります。

Q3: 世界の色々な製品を扱ううえで必要になる技術取得、教育などはどのような形で行われているのでしょうか？

A3: OJTを基本とした教育を行っています。その他、グローバルな人材育成を目的として、「海外実務研修制度」という、実際に各国の拠点で業務を経験する制度もあります。教育については、詳しくは下記のURLをご覧ください。

<https://www.takachiho-kk.co.jp/recruit/freshers/env/education/>

Q4: 女性従業員、幹部の登用についてはどのように考えておりますでしょうか？

A4: 女性の活躍推進は当社でも重要な課題と捉えています。以前から時短勤務可能期間を法定期間よりも長く設定し、働きやすい環境づくりに努めています。2021年3月期の育児休暇取得率・復帰率は100%です。また、女性管理職の割合を引き上げる目標を設定しており、各種施策を社内で検討しております。

Q5: 新中期経営計画の「モノ」から「サービス」への転換加速とは、システムセグメントの比率を、デバイスセグメントに比べて、さらに高めて行くということでしょうか？

A5: デバイスセグメントにおいても、単品販売からソリューション提案を加速させていきますので、新中期経営計画の目標値でもお示ししているように、現行のシステムセグメントとデバイスセグメントの比率は大きくは変わりません。

Q6: 買収した会社が利益の足を引っ張ったとの事ですが、買収そのものが失敗したという事でしょうか？

A6: 買収前の調査や分析は十分にいき、買収自体には問題がなかったと考えていますが、買収後の経営管理、グループ内のシナジーを見いだせなかった点を課題と認識しております。

そのため、新中期経営計画で公表しておりますように、投資委員会を設置し、買収後の進捗モニタリングについて強化してまいります。

Q7: 新中期経営計画の基本戦略に「新規ビジネスの開発」とありますが、領域は本業の周辺領域でしょうか？

A7: 基本的には、長年培ったお客様、つまりロイヤルカスタマーの成長分野に合った領域で新規ビジネスを発掘、開発してまいります。

Q8: 貴社が取り扱うサービスはシーンや用途の幅が広い割に、組織体制は非常にシンプルだと感じます。今後どのように顧客開拓を行っていくのかお聞かせください。

A8: 従来は事業ごとに営業を行っておりましたが、「ロイヤルカスタマー戦略」という、事業の垣根を超えて課題解決を行い、顧客 1 社あたりの売上高を伸ばす戦略に注力し、顧客開拓を行ってまいります。組織としては、営業は営業に専念し、技術サポートはどの分野の商品・サービスでも対応できるよう、体制を整えてまいります。

Q9: シリコンバレーのイノベーションセンターを開設した理由と、今後の収益との関連性について説明をお願いします。

A9: まず、開設した目的については、新たな商品・サービスを開発する体制を強化するためです。詳細は下記の URL をご覧ください。

https://www.takachiho-kk.co.jp/news/news21_10_13/

今後の収益との関連性については、上記の取り組みを通じて、将来のコア事業になるビジネスモデルを生み出し、2027 年度にはグループ全体の経常利益 5%超を担う事業に成長させることを目標にしております。

Q10: 新中期経営計画期間で、サブスクほどのくらいの収益を見込んでいますか？

A10: 現在当社で取り扱っているサブスクリプションモデルのうち、MSP サービスについてのみ、売上高の目標値を公表しております。具体的には、2021 年度の売上高 5 億円(予想)から 7 億円増加し、2025 年度には 12 億円に成長することを目標にしております。

※MSP(マネージドサービスプロバイダー):IT システムの保守・監視サービス

Q11: 2021/3 月期の売上高が前年と比較して減少している要因は、新型コロナウイルスの感染拡大によるものということですが、具体的にはどういうことですか？顧客の設備更新、投資の減少によるものでしょうか？

A11: 主な要因は、当社の子会社が事業を行っているタイで、ロックダウンが実施されたことによるものです。タイでは防火システム事業を行っており、顧客は主に現地のプラント建設の会社です。ロックダウンによって建設工事が遅延し、当社の収益計上にも遅れがありました。

Q12: 為替が円安に進んでいますが、貴社にはどのような影響がありますか？

A12: 当社は輸入商社であるため、海外からの仕入が多く、円安によって原価が上昇することになります。今後、円安がさらに急激に進む場合には、当社の業績に影響をおよぼす可能性があります。為替予約などを利用し、可能な限りリスクヘッジを行います。

Q13: 新中期経営計画で「ROEが3期平均8%達成するまでは、配当性向100%を維持」という方針をご説明いただきましたが、ROEの目標を達成した後どのような方針を取られるのでしょうか？

A13: 現時点では未定です。目標達成時の流通株式時価総額や業績、事業ポートフォリオ等の状況を踏まえ、改めて資本政策の見直しを行う予定です。

以上